Author - Industry Canada - Service Industries and Capital Projects Publication Date - 2000-09-20

E-Commerce and Legal Services in Canada:

Meeting the Challenge

A study commissioned by Industry Canada, Service Industries Branch

By Professor Michael Geist [*]

University of Ottawa, Faculty of Law

- **Appendix One** - Canadian Law Firm Survey Results
- **Appendix Two** - Canadian Law Firms Surveyed
- **Appendix Three** - X-Large Web Site Synopsis
- **Appendix Four** - Best Practices

Introduction

As the Industrial Age fades into the annals of time, the Information Age appears from the shadows. Industries once built on the blood, sweat and tears of the factory worker have relinquished their predominant role in society by yielding to industries that harness the power of the mind and its capability to conceive new ideas. The initial stage of the Information Revolution introduced society to the potential of the computer and Internet. Society has now progressed to a juncture where these new technologies are revolutionizing many facets of daily life. One of the most dramatic transformations has resulted in the proliferation of e-commerce and the foundation of the new digital economy.

The e-commerce juggernaut is experiencing exponential growth. International Data Corporation (IDC) forecasts that the worldwide Internet economy will reach US$2.3 trillion by 2003.[1] The Globe and Mail estimated that Canadian online sales climbed to US$1.14 billion in 1999; a 422 percent increase in just two years.[2] As the estimates continue to balloon, e-commerce is emerging as a fundamental part of the world economy.

"In the 21st century, wealth will flow from knowledge."[3] With information comprising the essential commodity in this new "e-conomy," the practice of law is well positioned to capitalize on its greatest asset. Since the establishment of the profession, lawyers have readily exploited their position as brokers of highly specialized information. Through specific education, training and experience, a lawyer retains knowledge and information that ordinary members of society would not usually possess.

The introduction of new technologies into the legal profession presents both an unparalleled opportunity and challenge for the profession. Lawyers who embrace the opportunities presented by e-commerce will have the opportunity to access new markets and to provide clients with "value-added" services that were previously more science fiction than reality. Lawyers that ignore e-commerce do so at their peril. E-commerce will enable foreign-based firms to access clients within Canada and allow individuals to complete simple legal work without the assistance of a lawyer.[4]

The Potential

The potential for the Internet within the legal marketplace is virtually endless, limited only by the imagination. Recent developments have permanently changed the manner in which many continue to practice law. For example, legal research, a central aspect of any practice, has migrated to the Internet. Former "dial-up" services such as LEXIS (www.lexis.com) and Westlaw (www.westlaw.com), previously based on a proprietary software model, are now Internet-based. These subscription services, along with Canadian counterparts such as e-Carswell (www.ecarswell.com) and QuickLaw (www.quicklaw.com), allow users to search vast online databases of legal material. With a simple click of the mouse, cases, statutes and scholarly articles instantly appear on the screen

The emergence of court and legislative Web sites represent the democratization of legal information and present a new challenge to the fee-based legal information model. Many federal and provincial courts, including the Supreme

Court of Canada,[5] the Federal Court of Canada,[6] and the Alberta,[7] British Columbia,[8] and Ontario[9] court systems are now online, providing users with court information and copies of recent decisions. Furthermore, the Parliament of Canada and the various provincial legislatures maintain sites that provide access to recently tabled legislation, committee work, and other parliamentary business.[10] Provided in a timely manner without cost, the availability of this information presents a new challenge to online information providers and foreshadows a new era of computerized legal research accessible to all.

As the use of the Internet has blossomed, Internet portals have endeavoured to catalog available online resources. Services such as Yahoo! (www.yahoo.ca) and Sympatico (www.sympatico.ca) have become synonymous with this Internet-based service. Within the legal community, FindLaw (www.findlaw.com) has quickly achieved notoriety equivalent to Yahoo!. FindLaw is the central hub for the majority of freely accessible legal information found within the cyberspace realm. In Canada, several new sites have emerged as potential Canadian rivals to Findlaw,[11] though none have yet to distinguish themselves from the crowd.

In Ontario, the impending migration to a fully automated, online real estate system represents the most obvious manifestation of e-commerce.[12] Lawyers now possess the ability to perform title searches online and will eventually be able to close transactions without having to leave their office. The Ontario courts have begun experimenting with an online filing system to expedite the entire civil procedure process. In the foreseeable future, the practice of racing to the court registry office minutes before it closes to file a document will become a memory of a bygone age.

These examples are only a small indication of the transformative effect of the Internet. The medium provides an additional opportunity for the small and medium sized firms to level the "playing field" with their larger rivals. Smaller firms can establish an effective Internet presence regardless of their actual size or location. In doing so, these firms can establish national and international reputations, particularly in specific legal specialties. For example, several e-commerce enabled immigration law firms are attracting individual clients from around the globe through their well-designed Web sites.[13]

The Challenge

The Internet presents numerous opportunities. However, it also poses a threat to those firms that fail to embrace the new medium. The legal profession is voicing increasing concern about the growing incursion of accounting and consulting

firms into the legal market. The Internet will facilitate this incursion as firms of every nature use the Internet to access prospective clients who have little regard for whether the services come from a "traditional" law firm.

The borderless nature of the Internet creates an addition challenge as many American and European firms can directly access the Canadian legal market. Deep-pocketed foreign firms are well positioned to directly rival major Canadian firms with the Internet playing a critical strategic role in enhancing their access to Canadian clients and law students.

As society becomes increasingly "wired," there are numerous opportunities for law firms to tap into this potential and provide a wider array of services to their clientele. Basic legal services will not be sufficient in the new "e-conomy" as many of the services that have long served as staples of legal profession will become automated. The ability of individuals to incorporate directly online and to consummate real estate transactions via the Internet are but two illustrations of this growing trend.

The automation of some traditional legal services will force lawyers to identify how they can best add value to the business process. Existing clients may want to collaborate on work, demand access to work in progress, or view their billing status at any time. Prospective clients will want to know as much as possible about the firm before they engage in face-to-face contact. This new degree of openness may create a certain discomfort for some lawyers but it is indicative of the e-conomy where access to information and speed of delivery are essential.

Seizing the Opportunity

Recognizing the need to develop an online presence is only half of the equation. Seizing the opportunity by implementing an effective Internet presence and embracing the opportunities presented by the e-conomy is an even tougher challenge.

This study seeks to assist Canadian law firms of all sizes to address the second half of the equation. First, it provides an assessment of the results of a nationwide survey of 200 Canadian law firm Web sites. The survey was devised to provide an accurate gauge of the types of online initiatives currently undertaken within the Canadian legal marketplace. Second, the results of the survey yield an analytical model to assist Canadian firms of all sizes and practice concentrations to self-assess their existing practices and to develop an enhanced Internet presence and e-commerce strategy.

The study determines that Canadian law firm Web sites typically fall into three categories, characterized as "generations." First generation sites, which feature

only basic information and design, can be classified as "brochureware" since they are typically limited to providing visitors with marketing information about the firm. Second generation sites build on the first generation by increasing the level of interactivity of the site. These sites begin the process of developing a dialogue with visitors and facilitate greater interaction between the firm and its online visitors by establishing online visitor registration services or implementing a client extranet. Third generation sites, which are only now at the earliest stages of development, are the e-commerce-enabled sites. These sites embrace the opportunities of the Internet by providing legal services online or by using the Internet as an integral part of a service delivery strategy.

In addition to the different generations of sites, major differences can be found among law firm Web sites based on firm size and target audience. Although it is trite to suggest that large law firm concerns differ from those of small and medium sized firms, the use of the Internet provides an effective illustration of the stark differences between large and small firms. Simply put, a "one size fits all" solution does not work in the legal marketplace where an effective small firm Web site will not meet the needs of a larger firm. This is not to suggest that large firms will inevitably feature more sophisticated Web sites and e-commerce initiatives. In fact, the opposite is often true, as smaller firms have the flexibility to adapt more quickly in the online environment and thus embrace the latest technologies and e-commerce developments.

Identifying the site. s target audience is another critical aspect in the development process. Law firm sites typically target three distinct audiences. existing clients, prospective clients, and law students. Some law firm sites attempt to cater to all audiences, though doing so requires meticulous planning and effective navigational and site design tools.

E-commerce and Canadian Law Firms: A 1999 Study

Two hundred Canadian law firm Web sites were analyzed in the fall of 1999. The sites were categorized by size with four groupings: small firms (under ten lawyers), medium sized firms (10 to 50 lawyers), large sized firms (51. 100 lawyers), and extra-large firms (over 100 lawyers). Of the 200 firms surveyed, 47 percent were small firms, 26 percent medium firms, nine percent large firms, and 15 percent extra-large firms. Although it is extremely difficult to gauge what percentage of Canadian firms actually have a Web site, the number of law firm Web sites available for analysis illustrates the growing interest in the Internet among Canadian law firms. With vast majority of the Canada. s large and extra-large firms accounted for, only one extra-large Canadian law firm does not currently maintain an active Web site. In addition, the number of smaller and

medium sized firms suggests the overall importance of an online presence.

Sites were assessed on a wide range of criteria, categorized into five main sections:

1. Basic information. This information can be characterized as the bare essentials of a legal Web Site. This would include a firm description, firm directory, contact information and specialty descriptions.
2. Site content. This category refers to the "heart" of the site. Legal information, publications, links and e-newsletters help differentiate a Web site from a simple firm brochure.
3. Site design. The key to any Web site is how the information is arranged and presented. Without effective site design, visitors will eventually get frustrated and leave in search of a better Web site. Considerations include navigational tools, search engine, bilingual content, and a "what. s new" section.
4. Legalese. As with any properly designed site, a certain amount of legal text should be present. This would include such things as disclaimers, as well as both privacy and terms of use policies.
5. Innovative content. This category is the "gamebreaker" content such as client-specific areas, online legal services and virtual communities. This value-added content differentiates the best sites from the average ones.

The basic information content of law firm sites is demonstrative of the differences between smaller and larger firms. While firm directories are common among larger firms, 80 percent of small firm sites do not have a firm directory (likely unnecessary since many small firms are solo practitioners or sufficiently small firms that a directory is not needed). Similarly, 46 percent of small firm sites do not have specialty descriptions, also reflective of the different type of practice from that found in larger firms. Surprisingly, some firms still fail to provide even the most basic of information on their sites with 15 percent of sites surveyed missing a firm description and five percent not including full contact information such as mailing address and phone numbers. This figure is stunning considering the importance for Web sites to provide the basic integration of offline marketing practices, communication and customer service in an online fashion.

Site content also varies by firm size. Larger firms tend to provide visitors with original publications such as firm memos or client updates (94 percent of extra large firms do so), while virtually no small firms provide similar content. Interestingly, the cut-off point appears to be the 50 lawyer mark. firms with more than 50 lawyers tend to produce original publications, while firms with under 50 lawyers do not.

Student recruitment is also primarily a larger firm concern. While most larger firms have sections devoted to their articling and student programs, virtually no small firms maintain similar content. This result should come as little surprise since smaller firms frequently do not recruit students on a regular basis or maintain ongoing articling and summer student programs. However, the successful use of a Web site creates the opportunity for medium sized firms to attract high caliber students without making large expenditures to attend career fairs and articling days. Larger firms, on the other hand, are increasingly finding that top law students are considering U.S. firms for summer and associate positions. This trend has forced larger Canadian firms to compete aggressively for law students with a firm Web site capable of playing an important role.

An important component of many smaller and medium sized firm sites is the use of free legal information. 54 percent of small firms and 56 percent of medium firms provide free legal information (the highest percentage among the firm sizes). Free legal information is likely perceived by these firms as a more cost-effective and useful alternative to original publications and of greater interest to prospective clients.

The survey revealed that many Canadian sites would benefit from a redesign. Although 84 percent provide a site map, only 17 percent include a search engine, 25 percent a "What. s New" section, and 15 percent are bilingual. Law firm sites lag considerably behind other service sectors whose professionally designed sites place a premium on user navigation.

Unlike U.S. law firm Web sites, which invariably feature a disclaimer (and increasingly a privacy policy), Canadian law firm Web sites have minimal legalese. Only 27 percent of those sites surveyed contain a legal disclaimer with little difference between larger and smaller firms. Privacy policies are even scarcer in Canada, with only 18 percent advising visitors whether private data is collected and, if so, how it is used.

The most interesting finding was that smaller and medium sized firms maintain the most innovative Canadian sites. For example, only nine of the 200 sites surveyed currently offer online legal services with eight of the nine small or medium in size. Caron and Partners, a Calgary firm of 11 lawyers, provides one of the best examples of e-commerce enabled activity.[14] The firm. s site features an online legal services area where new clients can order corporate and immigration services. Current clients can also use the site to retrieve client information from prior transactions and to pay bills through the site. s secure server by credit card.

Client specific areas, including extranets, are also found primarily at small and medium sized firm sites. Nine firms provide client specific areas, with only one of the nine a large firm. Among the remaining firms, Colin Singer. s immigration law site provides an excellent example of superior online client service.[15] This sole practitioner. s site features a large online immigration law library, a self-assessment test for prospective clients, a virtual community with an online discussion forum, and an area for existing clients.

As noted above, the study. s key finding is that most Canadian law firm sites are used chiefly for marketing purposes featuring little more than electronic brochures. A sizable percentage of larger firm sites fall into the second generation category, however, by providing some measure of interactivity such as online visitor registration or legal updates sent via e-mail. These sites have begun the process of developing a dialogue with visitors and establishing increased interaction between site visitors and the firm. E-commerce enabled sites are largely the domain of smaller and medium sized firms. These sites are at the earliest stages of development with most delivery of online legal services somewhat experimental.

The significant differences between larger and smaller firm sites also highlights the need for firms to self-assess their position in the legal services marketplace prior to developing their online presence. With different clientele and different target audiences, larger and smaller firm sites should not mirror each other, though there is potential for each to adopt the best practices found from both groups.

E-commerce Models: A Framework for Analysis

The 1999 law firm Web site survey illustrates the need for law firms to better understand the potential of e-commerce and the potential for firms of all sizes to benefit from it. The E-commerce models found below provide users with a ready guide to best practices for each "generation" of Web site. The models are grouped by target audience[16] (one each for current clients, prospective clients, and law students) and by firm size. Best practices are drawn from an international array of law firms including Canadian, U.S., and International law firms.

---

* Professor Geist would like to thank Richard Boucher, a consultant with Industry Canada, and Chad M. Bayne, University of Ottawa, Faculty of Law, for their assistance in preparing this report.

[1] Maryanne Jones Thomson, "Forecasters Are Bullish on the Internet Economy", *The Industry Standard* (24 November 1999) <http://www.thestandard.com/metrics/display/0,2149,1059,00.html> (date accessed: 24 November 1999).

[2] Mark Evans, "E-shopping trickles into mainstream" *The Globe and Mail* (16 September 1999), online: The Globe and Mail <http://www.globetechnology.com> (date accessed: 7 November 1999).

[3] Don Tapscott, *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence* (Toronto: McGraw-Hill, 1996) at 307.

[4] For example, the Canadian Corporations Directorate has established an online incorporation and filing programme that allows anyone with an Internet browser to incorporate a federal company without legal assistance.

[5] *See Supreme Court of Canada* <http://www.scc-csc.gc.ca>.

[6] *See Federal Court of Canada* <http://www.fja.gc.ca>.

[7] *See Alberta Courts* <http://www.albertacourts.ab.ca>.

[8] *See British Columbia Superior Courts* <http://www.courts.gov.bc.ca>.

[9] *See Ontario Courts* <http://www.ontariocourts.on.ca>.

[10] *See Parliament of Canada* <http://www.parl.gc.ca>.

[11] *See Jurist Canada* <http://jurist.law.utoronto.ca>; *LexPlore* <http://www.lexplore.com>; *The Surfing Lawyer* <http://www.netlegal.com>; *Canada-Wide Law Pages* <http://www.wwlia.org/ca-lawof.htm>.

[12] See TeraNet (http://www.teranet.on.ca).

[13] See, *e.g.*, http://www.singer.ca/.

[14] <http://www.majorcaron.com/Online/Online_Services.html>.

[15] <http://www.singer.ca/>.

[16] The three target audiences represent the distinct classes of individual that would typically frequent a law firm's Web site.

Canada
http://strategis.ic.gc.ca

Author - Industry Canada - Service Industries and Capital Projects

Publication Date - 2000-09-20

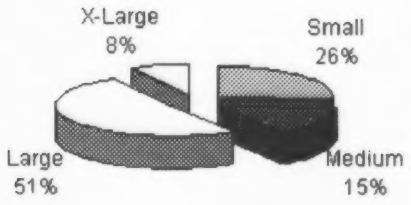
- **Main Section** - E-Commerce and Legal Services in Canada
- **Appendix Two** - Canadian Law Firms Surveyed
- **Appendix Three** - X-Large Web Site Synopsis
- **Appendix Four** - Best Practices

E-Commerce and Legal Services in Canada: Meeting the Challenge

Appendix One -

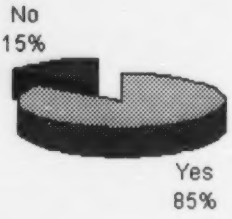
Law Firm Survey Results

FIRM SIZE



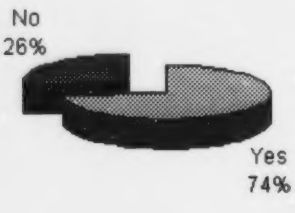
BASIC FIRM INFORMATION

FIRM DESCRIPTION

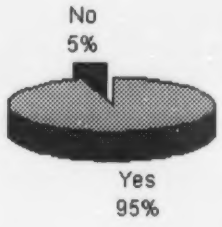


FIRM DIRECTORY

SECTION INFORMATION (highlight areas of specialty)

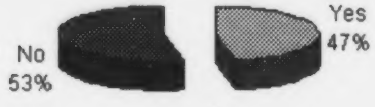


CONTACT INFORMATION

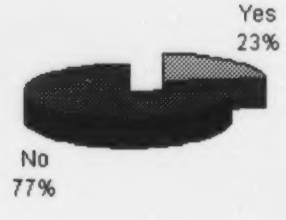


SITE CONTENT

FIRM PUBLICATIONS

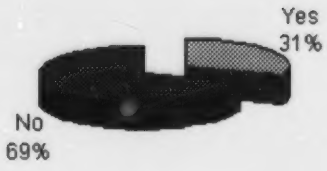


E-NEWSLETTER



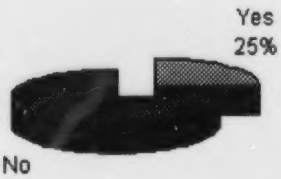
LINKS

RECRUITMENT



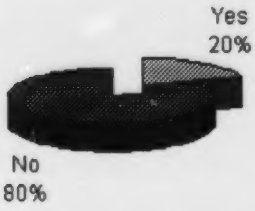
FREE LEGAL INFO

SPACE TO ANSWER UNSOLICITED QUESTIONS



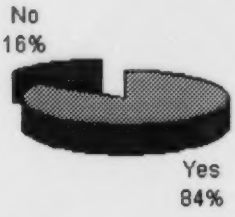
75%

IN THE NEWS/COMMUNITY SERVICE

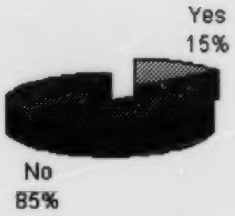


NAVIGATION/DESIGN

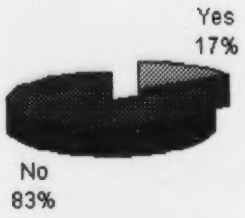
SITE MAP



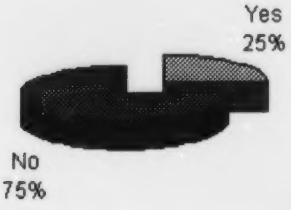
BILINGUAL



SEARCH ENGINE

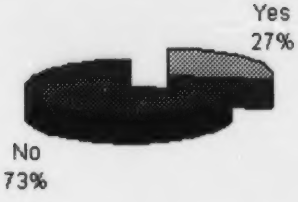


WHAT. S NEW SECTION

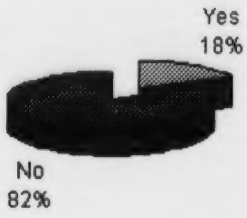


LEGALESE

DISCLAIMER

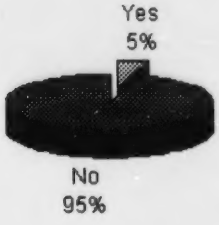


PRIVACY POLICY

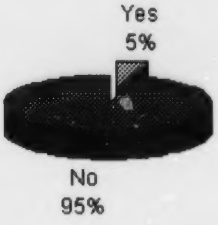


INNOVATIVE LEGAL SERVICES AND CONTENT

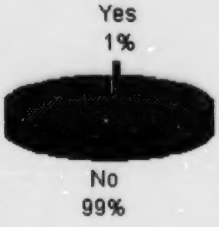
CLIENT SPECIFIC AREA



ONLINE LEGAL SERVICES



CHAT AREA



Help What's New Sitemap Feedback About Us Français Top of Page

Canada

http://strategis.ic.gc.ca

Author - Industry Canada - Service Industries and Capital Projects Publication Date - 2000-09-20

E - Commerce in Service Industries

Service Industry Profiles

More Profiles

Email this document

- **Main Section** - E-Commerce and Legal Services in Canada
- **Appendix One** - Law Firm Survey Results
- **Appendix Three** - X-Large Web Site Synopsis
- **Appendix Four** - Best Practices

E-Commerce and Legal Services in Canada: Meeting the Challenge

Appendix Two -

Canadian Law Firms Surveyed

Small Firms

Firm Name	URL
Alex Atkinson	www.cadvision.com/aatkins/index.html
André Lafrance	www.total.net/~lfrance/
Biss, Stephen R.	www.orbonline.net/~biss/
Blakeney Duguay	www.blakeneyduguay.com/
Brownstein..	www.brownsteinlaw.com/
Brunet Arsenault	www.immcan.com/
Bryan R. Dale	www.bdale.com/
Burgar Rowe	www.burgarrowe.com/

Burstein, Greenglass	webcom.net/~reallegalbar.html
Campbell Cohen	canadavisa.com/
Charles D. Liennaux	fox.nstn.ca/~clienaux/
Charles Drewitz	www.sentex.net/~cdrewitz/
Cheadle Johnson..	www.cheadle.com/
Christopher Caruana	www.interlog.com/~ccaruana/
Claman Peter	www.claman.com/
Colin R. Singer	www.singer.ca/
Creighton Shatford	fox.nstn.ca:80/~dshatfor/csd.html
Dawe & Burke	www.thezone.net/daweandburke/
Dawe Perkins	www.dawe-perkins.com/
Dianne Saxe	www.envirolaw.com/
Elizabeth D. Chow...	www.immigratecanada.com/
Elliott F. Rosenberg	www.canadamalls.com/efr.html
Equine Law	www.equinelaw.com/
Eugene Oscapella	Fox.NSTN.Ca:80/~eoscapel/
Feldman & Rolland	www.generation.net/fr/
Fishman Beley	www.fbfamilylaw.mb.ca/
Gardiner Blumberg..	www.blumberg-law.com/
Gary M. Gillman	www.lawgill.com/
Gene C. Colman	www.interlog.com/~famlaw/
George Geraghty	www.gglawcorp.com/
Gerald D. Kearney	www.kearneylaw.com/
Giaschi & Margolis	www.admiraltylaw.com/work.htm
Gluckstein & Ass.	home.echo-on.net/~gluckstein/
Gold Doron J.	www3.sympatico.ca/doron/doron.html
Grosman & Grosman	www.grosman.com/
Guberman Garson	www.gubermangarson.com/
Harry Jarvlepp	www.inforamp.net/~jarvlepp/
Irv H. Sherman	home.ican.net/~irv/
J. Todd Van Vliet	edmontonlaw.com/
Jacques Gauthier	legal.info.ca/
Jerry A. Dikman	www.mts.net/~jadykman/
Karas & Associates	www.karas.ca/
Key McKnight..	www.keyandmcknight.com/
Koshman & Johnson	www.bizinc.com/woodyj/
Lapointe Rosenstein	www.lapros.qc.ca/quia.html
Lawrence A Rotenberg	www.netaccess.on.ca/%7Eroenberg/
Levine & Associates	www.interlog.com/~levlaw/
Lillico, Bazuk...	www.lillicobazukandkent.com/
Linda B. Alexander	www.orbonline.net/~alexan/
Lofchick, Jones	www.lja.mb.ca/

Lutz Longstaff	www.lutz.mb.ca/
Lytle Fisher	www.ironclad.com/maclyfi/home.html
MacMillan	www.sgrm.com/
McCourt	www.ualberta.ca/~kmccourt
Michel Lachance	www.microtec.net/~milach/
Morton M. Goldmach	www.interlog.com/~alchemy/
Murphy Collette	www.discribe.ca/murco/MurCo_profile.html
Paul R. Beaudet	www.sarnia.com/beaudet/
Peter Jones	www.webcom.com/~pjones/welcome.html
Peter Sim	www.mbnet.mb.ca/~psim/index.html
Pierre Cloutier	www.cam.org/~cloutip/fr/index.html
Pigeon, Allard	www.maniacom.com/pa/pigeon_allard.html
Pollock& Company	www.telusplanet.net/public/dctlaw/pollock.htm
Pouliot l'Écuyer	www.droit.com/default.htm
R. Frank Llewellyn	www.llewellyn.net/index.html
Rancourt Legault..	www.rancourtlegault.com/
Reid McNaughton	www.vaxxine.com/lawyers/
Renee Miller	www.discovervancouver.com/goundenmiller/index.html
Richard Rogers	www.bcity.com/nfldlaw/
Richardson Teryl..	www.novalawyer.com/
Rick E. Lauder	www.norlink.net/~rlauder/
Robert A. Watt	www.cadvision.com/wattr/
Robert Finta	www.microtec.net/~robfinta/
Robert Kligerman	www.interlog.com/~k/
Roger D. Rodriguez	www.interlog.com/~rdrlaw/us.html
Russell & Dumoulin	www.rdcounsel.com/
Russenberger Jean	www.total.net/~jeanhanh/index.html
Schober & Company	www.islandnet.com/~schober/
Shepherd Mondrow	www.shepmond.com/cover_java.html
Shiller Layton...	www.shillers.com/
Sklar Murray	www.netaxis.qc.ca/fia/law.html
Smith, Byck...	www.nt.net/SBG/SBG1.html
Sotos Associates	www.sotoskarvanis.com/
Sutherland, Mark..	www.solicitors.com/
T. M. Denton..	www.tmdenton.com/
Thomas & Davis	www.thomasanddavis.com/
Thomas H. Latrop	members.home.net/tlathrop/
Thomas J. Gorsky	members.tripod.com/~gorsky/index.htm
Vandor & Company	www.vandorco.ca/
Victor T. Tousignant	www.cal.shaw.wave.ca/~toyo/toyo/main.htm
Weltman & Breatross	www.interlog.com/~ash/
Wheatley Sadownik	www.wheatleysadownik.com/
William H. Pope	www.powerinn.com/pope/

Medium Firms

Firm Name	URL
Baker Newby	www.bakernewby.com/
Ballem Macinnes	www.ballem.com/
Bassett & Company	www.ogopogo.com/lawyers/
Benson Myles	www.bensonmyles.com/
Bishop & Mckenzie	www.bishopmckenzie.com/
Boyne Clark	www.boyneclarke.ns.ca/
Carr & Company	www.carrco.com/
Chait Amyot	www.Chait-Amyot.ca/
Chown Cairns	www.niagara.com:80/northland/cc/
Cusimano & Cusimano	www.cusimano.com/lawyers/
Duncan & Craig	www.duncanandcraig.com/
Durocher Simpson	www.dursim.com/
Edwards Kenny...	www.ekb.com/
Emery Jamieson	www.emeryjamieson.com/
Emond Harnden	www.emond-harnden.com/
Filion Wakely...	www.filion.on.ca/default.htm
Glaholt & Associates	www.glaholt.com/page11.html
Goldberg, Schinder	www.gsgk.com/lawyers.html
Horne Coupar	www.hc-law.com/
Hughes Amys	www.hughesamys.com/indexns.htm
Kelly Affleck...	www.kag.net/
Lancaster, Mix..	www.lmw.com/
Letellier & associés	www.letellier.com/index.htm
Lindsay Kenney	www.lindsaykenney.bc.ca/
Lucas Broker & White	www.lbw.ab.ca/
Macaulay McColl	www.macaulay.com/
MacIsaac Group	vvv.com:80/macvic/index.html
Major Caron	www.ironclad.com/maclyfi/home.html
Marusyk Bourassa..	www.mbm-law.com/
Mathews, Dinsdale	www.mdclabourlaw.com/
McDonald & Hayden	www.mchayden.on.ca/
McLennan Ross	www.mross.com/
Meighen Demers	www.meighendemers.com/
Myers Weinberg	www.myersfirm.com/
Nickerson Roberts	www.tgx.com:80/nickrob/nickrob.htm

Perley Robertson..	www.perlaw.ca/
Pink Breen Larkin	www.labour-law.com/
Reynolds Mirth	www.rmrf.ab.ca/
Richard Buell Sutton	www.rbs.com/
Robic Léger..	www.robic.ca/
Rogers Moore	www.rogersmoore.com/
Shapiro Cohen	www.idealaw.com/
Shtabsky & Tussman	www.stlaw.com/
Sim Hughes Ashton	www.sim-mcburney.com/default1.htm
Siskind, Susser..	www.visalaw.com/
Snyder & Company	www.snyder.ca/
Steinberg, Morton	www.the-wire.com/st-law/
Torkin Manes	www.torkinmanes.com/
White Ottonheimer..	www.wob.nf.ca/
Wilder Wilder...	www.wilderwilder.com/
Witten Binder	www.wittenbinder.com/

Large Firms

Firm Name	URL
Aikins Macaulay...	www.aikins.com/contact/index.htm
Barrigar & Moss	www.barrmoss.com/
Blaney McMurtry	www.blaney.com/
Byers Casgrain	www.byers.ca/engl/
Campney & Murphy	www.campney.com/
Cox Hanson	www.coxhanson.ca/
Desjardins Ducharme	www.ddsm.ca/
Goodman & Carr	www.goodmancarr.com/
Joli-Coeur Lacasse..	www.plg-geie.com/canada/fstefoy.html
Keyser Mason..	www.kmblaw.com/
Lafleur Brown	www.lafleurbrown.ca/lawyers.htm
Lawson Lundell	www.lawsonlundell.com/
Lerner & Associates	www.lerner.ca/main.htm
McInnes Cooper...	www.mcrlaw.com/
McMaster Gervais	www.mcmastergervais.com/index_set_e.html
Patterson Palmer...	www.pphm.com/about/
Weir & Foulds	www.weirfoulds.com/

Extra-large Firms

Firm Name	URL
Aird & Berlis	www.airdberlis.com/welcome.htm
Bennett Jones	www.bennettjones.ca/
Bereskin & Parr	www.bereskinparr.com/introbp.html
Blake, Cassels...	www.blakes.ca/
Borden Elliott	www.borden.com/index.html
Cassels Brock	www.casselsbrock.com/index_f.html
Davies Ward Beck	www.dwb.com/
Davis & Company	www.davis.ca/
Fasken Campbell...	www.fasken.com/
Field Atkinson...	www.fieldlaw.com/
Fraser Milner	www.frasermilner.com/
Gowlings, Strathy...	www.gowlings.com/cgi-bin/gow.exe?mode=startpage
Howard Mackie	www.howardmackie.com/
Ladner Downs	www.ladner.com/about.htm
Lang Michener	www.langmichener.ca/
Lavery de Billy	www.laverydebilly.com/
Martineau Walker	www.martineau-walker.com/
McCarthy Tétrault	www.mccarthy.ca/en/default.htm
McMillan Binch	www.mcbinch.com/
Miller Thomson	www.cookdukecox.com/
Ogilvy Renault	www.ogilvyrenault.com/fr/ind_nv.htm
Osler Hoskin..	www.osler.com/
Patterson Palmer..	www.pphm.com/about/
Smart & Bigger	www.smart-biggar.ca/
Smith Lyons	www.SmithLyons.ca/
Stewart McKelvey..	www.smss.com/
Tory & Tory	www.torytory.ca/home.html

Unclassified Firms (5)

Firm Name	URL
Baum Fallenbaum	www.baumfallenbaum.com/
Greenway Legal Ctre	www.greenlaw.com/
Morrie Sacks	www.sackslaw.bc.ca/
Thornton, Grout..	www.tgflegal.com/
Vandervennen..	www.vanlehrer.com/home.htm

Canada

http://strategis.ic.gc.ca

Author - Industry Canada - Service Industries and Capital Projects Publication Date - 2000-09-20

E - Commerce in Service Industries

Service Industry Profiles

More Profiles

Email this document

- **Main Section** - E-Commerce and Legal Services in Canada
- **Appendix One** - Law Firm Survey Results
- **Appendix Two** - Canadian Law Firms Surveyed
- **Appendix Four** - Best Practices

E-Commerce and Legal Services in Canada: Meeting the Challenge

Appendix Three -

X-Large Web Site Synopsis

Focus Areas	Description
About the Firm / Overview	This section provides a outline of the firm. Information here can include: • Firm Synopsis • History of the Firm • Firm Values • Commitment to Community Involvement / Public Service / Pro Bono

Practice Areas	This section provides detailed information on the practice areas of the firm.
Attorney Bios/Profiles	This section provides information on the attorney employed by the firm. It frequently includes search facilities to find someone specific.
Offices	This section provides a description of the various offices. It typically includes the contact information for the office and the scope of the work performed there.
What's New	This section provides announcements pertaining to new developments in the firm. It also provides the user with an indication that the Web site is being constantly updated. This is not always its own section as it is frequently combined with Publications/Newsletters. In others instances, it is the main page of the Web Site.
Publications/Newsletters	This section provides a listing of publications or newsletters written by members of the firm. Frequently, it provides a categorized list and search facilities. Less frequently, the section provides for e-mail update registration.

Recruiting

This section is usually directed to new graduate associates, summer associates, and lateral associates. Information here can include:

- Summer Associate Programs
- Campus Interview Schedule for New Graduate Associates
- Life at the Firm
- Lateral Opportunities
- Application Procedures
- Compensation
- Benefits
- Training and Development
- Opportunities at various Offices
- Firm Governance Information
- Contact Information

To a lesser extent, this section is also used for staff recruiting.

Links/Resources

This section provides links to Web sites and can include:

- Client Web Sites
- Government Sites
- Court Sites
- Legal Resource Sites
- Industry Sites
- News Articles
- Search Engines

Search

Facilities to search the Web Site

Contact Us/Guest Book

This section provides the firms co-ordinates and contact information. In addition, e-mail addresses are provided. Frequently, the section will include a online guest book form.

Disclaimer Legal Disclaimers

Canada

http://strategis.ic.gc.ca

Author - Industry Canada - Service Industries and Capital Projects

Publication Date - 2000-09-20

E - Commerce in Service Industries

Service Industry Profiles

More Profiles

Email this document

- **Main Section** - E-Commerce and Legal Services in Canada
- **Appendix One** - Law Firm Survey Results
- **Appendix Two** - Canadian Law Firms Surveyed
- **Appendix Three** - X-Large Web Site Synopsis

E-Commerce and Legal Services in Canada: Meeting the Challenge

Appendix Four -

Best Practices

Small Firms

Target Audience

Current Clients

Brochureware

- Contact information (most firms)
- Site map (most firms)
- Free legal information (many firms)
- What' s New section (some firms)
- Bilingual
- Disclaimer
- Privacy policy

Interactive Site

- Staff / Client / Supplier Login Section (Linsey Kenney. CAN)
- E-newsletters
- Online questionnaire to determine the user's needs and submit a request for help (Abrams & Krochak -CAN)
- Online form for scheduling a real estate closing with the firm. (Jeff H. Adams - US)
- Online client survey (Charles H. Veigel - US)
- Live video chat with attorneys at the firm (Alan Barry and Associates - US)

E-Commerce Enabled

- Immigration Law Bookstore done with Barnes & Noble (Siskind Susser. CAN)
- Fully e-commerce enabled firm providing corporate and immigration services with secure server payment (Major Caron. CAN)

Target Audience — New Clients

Brochureware

- Detailed legal information (Aftab & Savitt - US)
- Real Audio introduction to the firm, Read Player media spots (Grosman & Grosman. CAN)
- Firm description (most firms)
- Contact information (most firms)
- Bilingual
- Privacy Policy
- Disclaimer

- Firm directory
- Firm publications
- Site map (most firms)
- Search engine
- Free legal information (many firms)
- What. s New section (some firms)

Interactive Site

- International Law updates (The Adriaansen Firm - US)
- Intake registration (Blakeney Duguay. CAN)
- "Know your rights" questioner for labour law (Thomas Gorsky. CAN)
- Discussion group (Colin Singer. CAN)
- Online questionnaire to determine the user's needs and submit a request for help (Abrams & Krochak -CAN)
- Online form for scheduling a real estate closing with the firm. (Jeff H. Adams - US)
- Online client survey (Charles H. Veigel - US)

E-Commerce Enabled

- Full immigration law practice online. assessment questioners, client services extranet (Colin Singer. CAN)
- Wills, incorporation, general consultation online services (Greenway Legal. CAN)
- Live video chat with attorneys at the firm (Alan Barry and Associates - US)

Target Audience — Law Students

Brochureware	N/A
Interactive Site	N/A
E-Commerce Enabled	N/A

Medium Firms

Target Audience	Current Clients
Brochureware	• Contact information (most firms) • Firm directory • Site map (most firms) • Search engine • Free legal information (many firms) • What. s New section (some firms) • Bilingual • Disclaimer • Privacy policy • Interesting and original presentation (Bird & Bird - UK)
Interactive Site	• International Law updates (The Adriaansen Firm) • Extensive links page (The Adriaansen Firm. US) • Virtual Communities - discussion groups (Colin Singer. CAN) • E-newsletters
E-Commerce Enabled	• Full immigration law practice online. assessment questioners, client services extranet (Colin Singer. CAN) • Wills, incorporation, general consultation online services (Greenway Legal. CAN)

Target Audience	New Clients

Brochureware

- Online Brochure (Adelberg, Rudow, Dorf, Hendler & Sameth. US)
- Firm description (most firms)
- Contact information (most firms)
- Bilingual
- Privacy Policy
- Disclaimer
- Firm directory
- Firm publications
- Site map (most firms)
- Search engine
- Free legal information (many firms)
- What. s New section (some firms)
- Client roster
- Interesting and original presentation (Bird & Bird - UK)

Interactive Site

- Guest Registration (Adelberg, Rudow, Dorf, Hendler & Sameth. US)

E-Commerce Enabled

- Immigration Law Bookstore done with Barnes & Noble (Siskind Susser. CAN)
- Fully e-commerce enabled firm providing corporate and immigration services with secure server payment (Major Caron. CAN)

Target Audience — Law Students

Brochureware

- Student program descriptions
- Interesting and original presentation (Bird & Bird - UK)

Interactive Site

- Online distribution list registration for Law School Placement Offices

E-Commerce Enabled

- Online applications

Large Firms

Target Audience	Current Clients
Brochureware	• Business Roundtable with ReadAudio support (Alschuler Grossman Stein & Kahan. US) • Contact information (most firms) • Firm directory • Firm publications • Site map (most firms) • Search engine • Free legal information (many firms) • What. s New section (some firms) • Bilingual • Disclaimer • Privacy policy
Interactive Site	• E-newsletters
E-Commerce Enabled	• Client Extranet (Chapman Tripp. NZ)

Target Audience	New Clients
Brochureware	• Business Roundtable with ReadAudio support (Alschuler Grossman Stein & Kahan. US) • Firm description (most firms) • Contact information (most firms) • Bilingual • Privacy Policy • Disclaimer • Firm directory • Firm publications

- Site map (most firms)
- Search engine
- Free legal information (many firms)
- What. s New section (some firms)
- Client roster

Interactive Site

- Guest Registration (Alschuler Grossman Stein & Kahan. US)

E-Commerce Enabled

Target Audience — Law Students

Brochureware

- Student program descriptions

Interactive Site

- Online distribution list registration for Law School Placement Offices
- Virtual Clerkship. summer students and new associates can work on research before they arrive at the firm (Hughes & Luce - US)

E-Commerce Enabled

- Online applications

X-Large Firms

Target Audience — Current Clients

Brochureware

- Multi-lingual Web site (Clifford Chance. INT)
- Annual Review (Sonnenschein Nath & Rosenthal)
- Client Memos (Brown & Wood. US)
- Firm Calendar (Pepper Hamilton. US)
- What. s New with the Firm (Kelley Drye. US)
- Extensive Publication and Resource Centre (Foley & Lardner. US)
- Contact information (most firms)
- Firm directory
- Site map (most firms)
- Search engine
- Free legal information (many firms)
- What. s New section (some firms)
- Disclaimer
- Privacy policy
- Comprehensive List of Publications including Archives (Jones, Day, Reavis & Pogue)
- Shockwave Presentations - High Profile Cases Worked On, Day in the Life at the Firm (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld)
- RealPlayer Talk Radio on many different subjects (Morrison & Foerster)
- Educational services listing for clients including a calendar, seminar and conference listing, and speeches (Vinson & Elkins)
- Comprehensive Links Section including International Resources (Milbank, Tweed, Hadley & McCloy)
- Multi-lingual support (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis)
- Detailed Client List with Links (Buchanan Ingersoll; Squire, Sanders & Dempsey)

Interactive Site

- E-mail or print updates on legal developments (Oppenheimer - US)
- Virtual Library including newsletter subscriptions (O. Melveny & Myers)
- Distribution List (Lavery DeBilly. CAN)
- Sophisticated Search Tools for Attorneys, Publications (Baker & McKenzie)

- Guestbook (many firms)
- Online conference and seminar registration - no payment (Pillbury Madison & Sutro)
- Online Games Arcade (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Interactive "You Make the Call" Fact Pattern (Squire, Sanders & Dempsey)
- Comprehensive Selection of E-mail Delivered Information Services (Fired, Frank, Harris, Shriver & Jacobson)

E-Commerce Enabled

- Immigration Law Center including password protected client services (Sidley & Austin)
- Publication order form (Barlow Lyde & Gilbert. UK)
- Client Extranet (Simpson, Thacher, Bartlett. US)
- Client Extranet (Weil, Gotshal & Manges; Fried, Frank Harris, Shriver & Jacobson; Steel Hector & Davis; Jenner & Block; Devoise & Plimpton)

Target Audience

New Clients

Brochureware

- Multi-lingual Web site (Clifford Chance - INT)
- Annual Review (Sonnenschein Nath & Rosenthal)
- Graphical Firm Time Line (Baker & Botts. US)
- In the Public Eye. firm promos through print, media appearances, seminars, etc. (Kaye Scholer. US)
- Extensive Pro Bono section (Kirkpatrick & Lockhart. US)
- What. s New with the Firm (Kelley Drye. US)
- Detailed client listing (Blackwell Sanders Peper Martin - US)
- Firm description (most firms)

- Contact information (most firms)
- Privacy Policy
- Disclaimer
- Firm directory
- Site map (most firms)
- Search engine
- Free legal information (many firms)
- Comprehensive List of Publications including Archives (Jones, Day, Reavis & Pogue)
- Shockwave Presentations - High Profile Cases Worked On, Day in the Life at the Firm (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld)
- RealPlayer Talk Radio on many different subjects (Morrison & Foerster)
- Educational services listing for clients including a calendar, seminar and conference listing, and speeches (Vinson & Elkins)
- Comprehensive Links Section including International Resources (Milbank, Tweed, Hadley & McCloy)
- Multi-lingual support (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis)
- Video Brochure (Holme Roberts & Owen)
- Detailed Client List with Links (Buchanan Ingersoll; Squire, Sanders & Dempsey)

Interactive Site

- E-mail or print updates on legal developments (Oppenheimer - US)
- Guest Registration (Sidley & Austin)
- Distribution List (Lavery DeBilly. CAN)
- Sophisticated Search Tools for Attorneys, Publications (Baker & McKenzie)
- Guestbook (many firms)
- Online conference and seminar registration - no payment (Pillbury Madison & Sutro)
- Online Games Arcade (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Interactive "You Make the Call" Fact Pattern (Squire, Sanders & Dempsey)

E-Commerce Enabled

- Immigration Law Center including password protected client services (Sidley & Austin)
- Publication order form (Barlow Lyde & Gilbert - UK)

Target Audience — Law Students

Brochureware

- Life in Silicon Valley - including RealPlayer promotional video (Wilson Sonsini - US)
- Detailed career opportunity sections including Current Recruiting, Firm Overview, Values, Practice, Departments, Lifestyles, Summer Program, Associate Program (Barnes & Thornburg - US)
- Real-time introductory recruiting video (Orrick Herrington & Sutcliffe - US)
- Shockwave Presentations - High Profile Cases Worked On, Day in the Life at the Firm (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld)
- Multi-lingual support (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis)
- K&S University - highlighting the important aspects of continuous training the firm provides (King & Spalding)
- Detailed explanation of associate life in their two main offices (Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton)

Interactive Site

- Online distribution list registration for Law School Placement Offices
- Guestbook (many firms)
- Online conference and seminar registration - no payment (Pillbury Madison & Sutro)
- Online Games Arcade (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Interactive "You Make the Call" Fact Pattern (Squire, Sanders & Dempsey)

E-Commerce Enabled

- Online applications
- Online Applications for both Office Support and Associate Positions (Morrison Mahoney & Miller)

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce électronique et les industries de services

Profil des secteurs de services

Plus profils

Envoyer ce document

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada :

un défi à relever

- Appendice un - Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats
- Appendice deux - Cabinet d'avocats canadiens sondés
- Appendice trois - Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique
- Appendice quatre - Les bonne practiques

Étude commandée par Industrie Canada,
Secteur des services et grands projets

Michael Geist, professeurt [*]

Université d'Ottawa,
Faculté de droit

Introduction

À mesure que l'ère industrielle s'estompe au fil du temps, l'ère de l'information émerge de l'ombre. Les industries, qui misaient autrefois sur le sang, la sueur et les larmes des travailleurs d'usine, ne jouent plus de rôle prédominant dans la société et elles ont été supplantées par des industries qui mettent en valeur le pouvoir de l'esprit et sa capacité à concevoir de nouvelles idées. La première étape de la révolution de l'information a amené la société à prendre conscience des possibilités qu'offrent l'ordinateur et Internet. La société a évolué et se trouve maintenant dans une conjoncture où ces nouvelles technologies révolutionnent de nombreuses facettes de la vie quotidienne. L'une des transformations les plus radicales s'est traduite par l'essor du commerce électronique et l'instauration de la nou velle économie numérique.

Les as du commerce électronique affichent une croissance exponentielle. International Data

Corporation (IDC) prévoit que l'économie mondiale sur Internet atteindra 2,3 billions de dollars US d'ici 2003[1]. Par ailleurs, selon les estimations du *Globe and Mail*, les ventes en direct ont grimpé à 1,14 milliard de dollars US au Canada en 1999, soit une augmentation de 422 p. 100 en seulement deux ans[2]. Alors que les estimations continuent de monter en flèche, le commerce électronique s'impose comme un élément fondamental de l'économie mondiale.

« Au XXIe siècle, la prospérité découlera du savoir »[3]. Comme l'information constitue le produit essentiel de cette nouvelle économie numérique, les milieux juridiques sont bien placés pour mettre à profit sa plus grande richesse. Depuis les débuts de la profession, les avocats s'empressent de tirer parti de leur situation de courtier d'information hautement spécialisée. Les études, la formation professionnelle et l'expérience particulières des avocats leur permettent d'assimiler des connaissances et des renseignements que n'ont pas les autres membres de la société.

L'introduction des nouvelles technologies dans la profession juridique présente à la fois une possibilité et un défi sans précédent pour la profession. Les avocats qui exploiteront les possibilités inhérentes au commerce électronique pourront accéder à de nouveaux marchés et assurer à leurs clients des services à valeur ajoutée qui relevaient auparavant davantage de la science fiction que de la réalité. Ceux qui n'adoptent pas le commerce électronique le font à leurs risques et périls. Le commerce électronique permettra non seulement aux entreprises établies à l'étranger d'avoir accès à des clients au Canada, mais aussi aux particuliers de s'acquitter de tâches juridiques simples sans l'aide d'un avocat[4].

Possibilités

Les possibilités d'Internet sur le marché des services juridiques ne sont limitées que par l'imagination. L'évolution récente de la situation a transformé à jamais la façon dont nombre d'avocats pratiquent le droit. Par exemple, la recherche juridique, aspect primordial de toute pratique, se fait maintenant par Internet. Les anciens services d'accès commuté comme LEXIS (www.lexis.com) et Westlaw (www.westlaw.com), reposant auparavant sur un modèle de logiciel exclusif, sont maintenant assurés par Internet. Grâce aux services d'abonnement, notamment les services canadiens comme e-Carswell (www.ecarswell.com) et QuickLaw (www.quicklaw.com), les utilisateurs peuvent faire des recherches en direct dans de vastes bases de données juridiques. Il suffit d'un clic de souris pour faire apparaître à l'écran des décisions, des lois et des articles savants.

Les pouvoirs judiciaires et législatifs se dotent de plus en plus de sites Web, ce qui démocratise l'information juridique et présente un nouveau défi quant au modèle d'information juridique rémunérée. Nombre de tribunaux fédéraux et provinciaux, dont la Cour suprême du Canada[5], la Cour fédérale du Canada[6], et les systèmes de l'Alberta[7], de la Colombie-Britannique[8], et de l'Ontario[9] sont maintenant présents en direct et leurs sites Web diffusent de l'information judiciaire et les décisions récentes. De surcroît, le Parlement du Canada et les différentes législatures provinciales ont aménagé des sites Web qui donnent accès aux lois présentées récemment, aux travaux des comités et aux comptes rendus d'autres travaux parlementaires[10]. La diffusion rapide et gratuite de cette information présente un nouveau défi pour les fournisseurs d'information en direct et laisse présager une nouvelle ère de recherche juridique informatisée à la portée de tous.

À mesure que l'utilisation d'Internet augmentait, les portails se sont efforcés de cataloguer les ressources offertes en direct. Des sites tels que Yahoo! (www.yahoo.ca) et Sympatico (www.sympatico.ca) sont devenus synonymes de services Internet. Dans les milieux juridiques, FindLaw (www.findlaw.com) a rapidement acquis une notoriété équivalente à celle de Yahoo! et est devenu la plaque tournante pour la majorité de l'information juridique accessible gratuitement dans le cyberespace. Au Canada, plusieurs nouveaux sites pourraient rivaliser avec Findlaw[11], mais aucun ne s'est démarqué des autres jusqu'à présent.

En Ontario, l'adoption imminente par le domaine immobilier d'un système entièrement automatisé représente la manifestation la plus évidente du commerce électronique[12]. Les avocats peuvent maintenant effectuer des recherches de titres en direct et ils pourront un jour conclure une transaction sans quitter leur bureau. Les tribunaux de l'Ontario ont commencé à mettre à l'essai un système de dépôt des documents en direct pour accélérer la procédure civile tout entière. Dans un avenir prévisible, la course au bureau du greffe quelques minutes avant la fermeture pour déposer un document deviendra un souvenir d'une époque révolue.

Ces exemples ne donnent qu'une petite indication des transformations découlant d'Internet. Ce nouveau média offre aux cabinets de petite et de moyenne taille de nouvelles possibilités de rivaliser à armes égales avec leurs concurrents de plus grande envergure. Les petits cabinets peuvent assurer une présence efficace dans Internet, peu importe leur taille et l'endroit où ils sont établis, et ainsi se bâtir une réputation à l'échelle nationale et internationale, en particulier dans des domaines juridiques spécialisés. Par exemple, plusieurs cabinets spécialisés en droit de l'environnement qui sont présents dans Internet attirent des clients du monde entier grâce à leur site Web bien conçu[13].

Défi

Internet présente de nombreuses possibilités, mais il constitue également une menace pour les cabinets qui n'adoptent pas ce nouveau média. L'incursion croissante des cabinets de comptables et d'experts-conseils sur le marché des services juridiques suscite des préoccupations croissantes dans les milieux juridiques. Internet facilitera cette incursion à mesure que des cabinets de toute nature utiliseront ce média afin de joindre des clients potentiels pour qui il n'importe guère que les services soient assurés par un cabinet d'avocats « traditionnel » ou non.

L'absence de frontières dans Internet crée un défi supplémentaire, car nombre de cabinets américains et européens peuvent accéder directement au marché canadien des services juridiques. De riches cabinets étrangers sont bien placés pour rivaliser directement avec les grands cabinets canadiens grâce au rôle stratégique essentiel que peut jouer Internet en améliorant l'accès des clients et des étudiants en droit canadiens.

À mesure que la société « se branche », de nombreuses possibilités s'offrent aux cabinets d'avocats pour en tirer parti et accroître l'éventail de leurs services. Étant donné l'automatisation de quantité de services sur lesquels repose depuis longtemps la profession, les services juridiques de base ne suffiront pas dans la nouvelle économie numérique. Le fait que les particuliers peuvent maintenant constituer une personne morale en direct et conclure des transactions immobilières par Internet ne représente que deux exemples de cette tendance

croissante.

L'automatisation de certains services juridiques traditionnels contraindra les avocats à rechercher la meilleure façon de donner une valeur ajoutée à leur mode d'exploitation. Il est possible que les clients actuels souhaitent collaborer au travail, qu'ils exigent d'avoir accès aux travaux en cours ou d'obtenir leur état de compte à n'importe quel moment. Les clients éventuels souhaiteront obtenir le plus de renseignements possible sur l'entreprise avant de rencontrer en personne son représentant. Cette transparence accrue risque de créer un malaise chez certains avocats, mais il s'agit d'un signe d'une économie numérique où l'accès à l'information et la rapidité d'exécution sont essentiels.

Profiter de l'occasion

Assurer sa présence en direct ne représente que la moitié de l'équation. Il est plus difficile encore de profiter de l'occasion en assurant efficacement sa présence dans Internet et en saisissant les possibilités de l'économie numérique.

La présente étude a pour objet d'aider les cabinets d'avocats canadiens de toute taille à s'attaquer à la deuxième partie de l'équation. Premièrement, elle évalue les résultats d'une enquête portant sur 200 sites Web de cabinets de toutes les régions du pays. L'enquête visait à évaluer avec exactitude les types d'initiatives en direct en cours sur le marché canadien des services juridiques. Deuxièmement, les résultats donnent lieu à un modèle analytique propre à aider les cabinets canadiens, quelles que soient leur taille et leur sphère d'activité, à évaluer leur propre pratique, à assurer une présence plus efficace dans Internet et à adopter une meilleure stratégie en matière de commerce électronique.

L'étude répartit les sites Web des cabinets d'avocats canadiens entre trois grandes catégories considérées sous l'angle des « générations ». Les sites de la première génération proposent uniquement des renseignements et une conception de base. Il s'agit en quelque sorte de « brochures électroniques », car ils se limitent généralement à fournir au visiteur des renseignements faisant le marketing de l'entreprise. Les sites de la deuxième génération ajoutent un certain degré d'interactivité à ceux de la première génération. Ils instaurent un dialogue avec le visiteur et favorisent une interaction accrue du cabinet et des visiteurs en direct en créant des services d'enregistrement en direct des visiteurs ou en mettant en place un extranet englobant les clients. Enfin, les sites de troisième génération, qui e n sont maintenant à leurs premiers balbutiements, permettent le commerce électronique. Ils tirent parti des possibilités d'Internet en assurant des services juridiques en direct ou en faisant de ce nouveau média un composant à part entière de leur stratégie de prestation de services.

Outre les différences de génération, les sites Web des cabinets juridiques présentent des différences considérables liées à la taille du cabinet et aux groupes cibles. S'il va sans dire que les préoccupations des cabinets de grande envergure diffèrent de ceux de taille petite ou moyenne, l'utilisation d'Internet illustre fort bien les différences saisissantes entre les grands et les petits cabinets. En termes simples, une solution universelle ne fonctionnerait pas sur le marché des services juridiques, où un site Web efficace dans le cas d'un petit cabinet ne répondra pas aux besoins d'un grand cabinet. Cela ne signifie pas que les grands cabinets se doteront inévitablement de sites Web et de mécanismes de commerce électronique plus perfectionnés. De fait, le contraire est souvent vrai, car les petits cabinets ont la souplesse

voulue pour s'adapter plus rapidement à l'environne ment en direct et tirer parti des technologies d'avant-garde et des nouveautés du commerce électronique.

La détermination des groupes cibles visés constitue un autre aspect déterminant de l'aménagement d'un site Web. En règle générale, les sites des cabinets d'avocats s'adressent à trois grands groupes, soit les clients actuels, les clients éventuels et les étudiants en droit. Certains cabinets d'avocats cherchent à répondre sur leur site Web aux besoins de tous les groupes cibles, ce qui exige toutefois une planification méticuleuse et des outils efficaces en matière de navigation et de conception de site.

Enquête de 1999 sur le commerce électronique et les cabinets d'avocats au Canada

Les sites Web de 200 cabinets d'avocats du Canada ont été analysés à l'automne 1999. Ils étaient répartis entre quatre groupes selon la taille du cabinet : petit cabinet (moins de 10 avocats); cabinet de taille moyenne (de 10 à 50 avocats); grand cabinet (de 51 à 100 avocats); et très grand cabinet (plus de 100 avocats). Sur les 200 cabinets visés, 47 p. 100 étaient de petite taille; 26 p. 100, de taille moyenne; 9 p. 100, de grande taille; et 15 p. 100 de très grande taille. Bien qu'il soit extrêmement difficile de déterminer le pourcentage de cabinets canadiens qui se sont vraiment dotés d'un site Web, le nombre de sites Web à analyser témoigne de l'intérêt croissant des cabinets d'avocats du Canada pour Internet. La très grande majorité des cabinets canadiens de grande et de très grande taille ont participé à l'enquête. Un seul très grand cabinet d'avocats ne possède pas de site Web à l'heure actuelle. En outre, le nombre de cabinets de taille petite ou moyenne qui ont leur propre site Web semble indiquer l'importance générale d'assurer une présence en direct.

Les sites ont été évalués en fonction d'un large éventail de critères répartis entre cinq grandes sections :

1. **Renseignements de base -** Ces renseignements constituent l'information minimale essentielle du site Web d'un cabinet d'avocats, à savoir une description du cabinet, les coordonnées de l'entreprise et de ses membres ainsi qu'une description de ses domaines de spécialité.
2. **Contenu du site -** Cette catégorie renvoie au coeur même du site, c'est-à-dire l'information juridique, les publications, les liens et les bulletins électroniques permettent de différencier le site Web d'une simple brochure.
3. **Conception du site -** La façon dont l'information est structurée et présentée constitue l'élément clé de tout site Web. Si la conception du site n'est pas efficace, les visiteurs deviendront exaspérés et le quitteront pour en rechercher un meilleur. Les outils de navigation, le moteur de recherche, le bilinguisme du contenu et une section « Nouveautés » figurent parmi les éléments dont il faut tenir compte.
4. **Jargon juridique -** Comme dans le cas de tout site conçu de façon approprié, les cabinets d'avocats doivent présenter un certain volume de textes juridiques, par exemple, un avis de non-responsabilité ainsi qu'un énoncé de la politique en matière de protection des renseignements personnels et de conditions d'utilisation.
5. **Contenu novateur -** Cette catégorie est le contenu qui permet de se démarquer, par exemple, les domaines propres aux clients, les services juridiques en direct et les collectivités virtuelles. Ce contenu à valeur ajoutée différencie les meilleurs sites des

sites moyens.

Le contenu informationnel de base des sites des cabinets d'avocats témoigne des différences entre les petits et les grands cabinets. Bien que les sites des grands cabinets renferment souvent un répertoire indiquant les coordonnées des membres, ce type de répertoire est absent de 80 p. 100 des sites des petits cabinets (probablement superflu dans leur cas, car nombre de petits cabinets comptent un seul avocat ou à peine quelques-uns). De même, 46 p. 100 des sites des petits cabinets ne renferment aucune description des domaines de spécialité, ce qui reflète également la pratique différente par rapport aux grands cabinets. Fait étonnant, certains cabinets ne diffusent toujours pas dans leur site les renseignements les plus élémentaires : 15 p. 100 des sites analysés ne donnent aucune description du cabinet et 5 p. 100 ne donnent pas toutes ses coordonnées, par exemple, l'adresse postale et le s numéros de téléphone. Il s'agit d'un pourcentage renversant compte tenu de l'importance des sites Web dans l'intégration fondamentale en direct des pratiques hors ligne en matière de marketing, de communications et de services à la clientèle.

Le contenu du site varie également selon la taille du cabinet. En général, les grands cabinets mettent à la disposition des visiteurs des publications originales, par exemple, des notes de service ou des comptes rendus à l'intention des clients (94 p. 100 des très grands cabinets offrent ce type de contenu sur leur site Web), tandis que pratiquement aucun petit cabinet ne fait de même. Fait intéressant, la marque de 50 avocats semble le point de démarcation : les cabinets comptant plus de 50 avocats produisent généralement des publications originales, tandis que ceux qui en comptent moins de 50 n'en produisent pas.

Le recrutement des étudiants constitue une préoccupation principalement pour les grands cabinets. Ainsi, les sites Web de la plupart des grands cabinets comportent des sections consacrées à leurs programmes s'adressant aux stagiaires et aux étudiants en droit; pratiquement aucun petit cabinet ne diffuse un contenu similaire, ce qui n'a rien d'étonnant étant donné que la plupart des petits cabinets n'engagent pas d'étudiants sur une base régulière et n'ont pas de programme de stages ou d'emplois d'été. En utilisant efficacement leur site Web, les cabinets de taille moyenne peuvent toutefois attirer des étudiants prometteurs sans dépenser des sommes considérables pour assister aux salons de l'emploi et aux journées de stage. En revanche, les grands cabinets constatent de plus en plus que les meilleurs étudiants en droit envisagent d'occuper un emploi d'été ou un poste de co llaborateur au sein de cabinets américains. Cette tendance contraint les grands cabinets canadiens à livrer une vive concurrence pour attirer les étudiants et leur site Web peut jouer un rôle primordial en la matière.

La diffusion de renseignements juridiques gratuits constitue un volet important du site Web de quantité de cabinets de taille petite ou moyenne. De fait, 54 p. 100 des petits cabinets et 56 p. 100 des cabinets de taille moyenne diffusent gratuitement de l'information juridique (pourcentage le plus élevé parmi les cabinets de toutes tailles). Tout indique que ces cabinets considèrent l'information juridique gratuite comme une solution rentable et utile, remplaçant les publications originales et présentant un intérêt accru pour les clients éventuels.

L'enquête a révélé que quantité de sites canadiens gagneraient à être repensés. Bien que 84 p. 100 renferment une carte du site, à peine 17 p. 100 incluent un moteur de recherche; 25 p. 100, une section « Nouveautés »; et seulement 15 p. 100 sont bilingues. Les sites des

cabinets d'avocats accusent un retard par rapport à ceux d'autres secteurs de service dont les sites conçus par des professionnels font une grande place à la navigation par les utilisateurs.

Contrairement aux sites Web de cabinets américains, qui renferment tous un avis de non-responsabilité (et de plus en plus un énoncé de la politique en matière de protection des renseignements personnels), les sites des cabinets canadiens comportent un jargon juridique minimal. Seulement 27 p. 100 des sites visés par l'enquête renferment un avis de non-responsabilité et il n'y a guère de différence à ce chapitre entre les petits et les grands cabinets. L'énoncé de la politique en matière de protection des renseignements personnels est plus rare encore au Canada : à peine 18 p. 100 des sites indiquent aux visiteurs s'ils recueillent ou non des renseignements personnels et, le cas échéant, précisent l'utilisation qu'ils en font.

Au Canada, ce sont les cabinets de petite et de moyenne taille qui ont les sites les plus innovateurs et il s'agit là de la constatation la plus intéressante. Par exemple, seulement 9 des 200 sites visés par l'enquête assurent actuellement des services juridiques en direct et il s'agit dans huit cas de cabinets de taille petite ou moyenne. Caron and Partners, cabinet de Calgary comptant 11 avocats, constitue l'un des meilleurs exemples d'activité axée sur le commerce électronique[14].Son site Web comporte une section consacrée aux services juridiques en direct, où les nouveaux clients peuvent commander des services s'adressant aux entreprises ou aux immigrants. Les clients actuels peuvent aussi utiliser le site pour retrouver de l'information sur les transactions antérieures et acquitter leur facture par carte de crédit au moyen du serveur protégé intégré au site.

On trouve aussi des sections s'adressant aux clients, y compris des extranets, principalement dans les sites des cabinets de taille petite et moyenne. Neuf cabinets, dont un seul de grande taille, proposent des sections à l'intention des clients. Parmi les autres sites, celui que Colin Singer consacre au droit de l'immigration constitue un excellent exemple de services en direct de qualité destinés aux clients[15]. Cet avocat exerçant seul sa profession présente dans son site une imposante bibliothèque virtuelle du droit de l'information, un test d'auto-évaluation pour les clients éventuels, une collectivité virtuelle assortie d'un groupe de discussion en direct et une section s'adressant aux clients actuels.

Comme il a été mentionné précédemment, selon la principale constatation de l'étude, le site Web de la plupart des cabinets d'avocats du Canada sert principalement au marketing et il se limite souvent aux brochures électroniques. Toutefois, un pourcentage appréciable des sites de grands cabinets sont de la deuxième génération du fait qu'ils offrent une certaine interactivité, par exemple, l'enregistrement des visiteurs en direct ou les mises à jour juridiques transmises par courriel. Ces sites ont commencé à instaurer un dialogue et une interaction avec les visiteurs. Les sites qui permettent le commerce électronique sont le plus souvent ceux de cabinets de taille petite ou moyenne, qui en sont aux premières étapes de leur aménagement. C'est à titre quelque peu expérimental qu'ils offrent des services juridiques en direct.

Les différences considérables entre les sites des petits cabinets et ceux des grands font également ressortir que les cabinets doivent évaluer eux-mêmes leur situation sur le marché des services juridiques avant d'assurer leur présence en direct. Comme la clientèle et les groupes cibles varient selon la taille du cabinet, les sites des petits et des grands cabinets ne

devraient pas être identiques, mais les uns peuvent adopter les pratiques exemplaires observées chez les autres.

Modèles de commerce électronique : un cadre d'analyse

D'après l'enquête de 1999 portant sur les sites Web des cabinets d'avocats, ces derniers doivent mieux comprendre les possibilités inhérentes au commerce électronique et les avantages qu'il procure aux cabinets de toute taille. Les modèles de commerce électronique présentés ci-après constituent un guide pratique des pratiques exemplaires pour chaque « génération » de sites Web. Les modèles sont regroupés selon les groupes cibles[16] (un modèle pour les clients actuels, un pour les clients éventuels et l'autre pour les étudiants en droit) et la taille des cabinets. Les pratiques exemplaires proviennent d'un éventail de cabinets d'avocats du Canada, des États-Unis et d'autres pays.

---

* Michael Geist tient à remercier Richard Boucher, expert-conseil auprès d'Industrie Canada et Chad M. Bayne, de la Faculté de droit de l'Université d'Ottawa, qui l'ont aidé à élaborer le présent rapport.

[1]1 Maryanne Jones Thomson, « Forecasters Are Bullish on the Internet Economy », *The Industry Standard*, 24 novembre 1999, <http://www.thestandard.com/metrics/display/0,2149,1059,00.html>, (date d'accès : 24 novembre 1999).

[2] Mark Evans, « E-shopping trickles into mainstream », *The Globe and Mail*, 16 septembre 1999, en direct : *The Globe and Mail* <http://www.globetechnology.com> (date d'accès : 7 novembre 1999).

[3] Don Tapscott, *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*, Toronto, McGraw-Hill, 1996, p. 307.

[4] Par exemple, la Direction générale des corporations a mis en place un programme de constitution en personne morale et de dépôt de documents en direct grâce auquel tout utilisateur équipé d'un navigateur Web peut créer une personne morale de régime fédéral sans l'aide d'un conseiller juridique.

[5] *Voir Cour suprême du Canada* <http://www.scc-csc.gc.ca>.

[6] *Voir Cour fédérale du Canada* <http://www.fja.gc.ca>.

[7] *Voir Alberta Courts* <http://www.albertacourts.ab.ca>.

[8] *Voir British Columbia Superior Courts* <www.courts.gov.bc.ca>.

[9] *Voir Ontario Courts* <http://www.ontariocourts.on.ca>.

[10] *Voir Parlement du Canada* <http://www.parl.gc.ca>.

[11] *Voir Jurist Canada* <http://jurist.law.utoronto.ca>; *LexPlore* <http://www.lexplore.com>; *The Surfing Lawyer* <http://www.netlegal.com>; *Canada-Wide Law Pages* <http://www.wwlia.org/ca-lawof.htm>.

[12] Voir TeraNet <www.teranet.on.ca>

[13] Voir, p.ex., <http://www.singer.ca>

[14] <http://www.majorcaron.com/Online/Online_Services.htm>

[15] <http://www.singer.ca/>.

[16] Les trois groupes cibles représentent les différentes catégories de gens susceptibles de fréquenter le site Web d'un cabinet d'avocats.

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce électronique et les industries de services

Profil des secteurs de services

Plus profils

Envoyer ce document

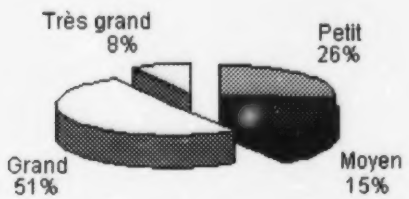
- **Section principale -** Le commerce électronique et les services juridiques au Canada
- **Appendice deux -** Cabinets d'avocats canadiens sondés
- **Appendice trois -** Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique
- **Appendice quatre -** Les bonnes pratiques

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice un -

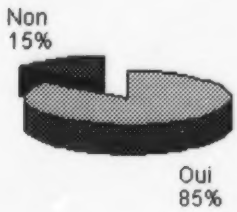
Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats

TAILLE DES CABINETS



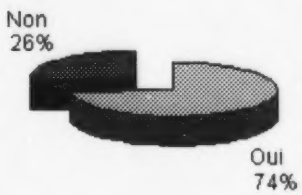
INFORMATIONS DE BASE SUR LE CABINET

DESCRIPTION DU CABINET

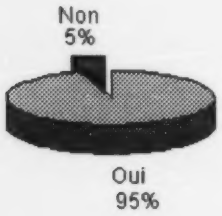


RÉPERTOIRE DU CABINET

SECTION D'INFORMATION (qui met en lumière les champs de spécialisation)

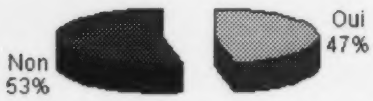


COORDONNÉES

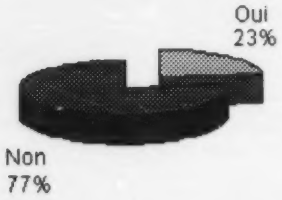


CONTENU DU SITE

PUBLICATIONS DU CABINET

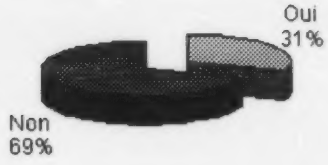


BULLETIN D'INFORMATION ÉLECTRONIQUE

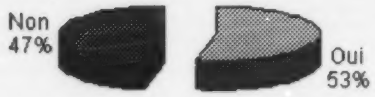


SECTION LIENS

RECRUTEMENT

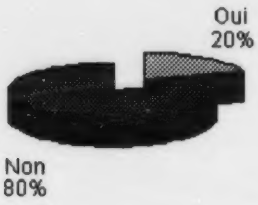


INFORMATION JURIDIQUE GRATUITE



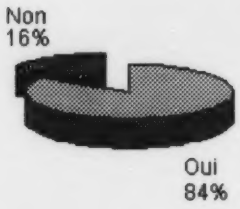
ESPACE POUR RÉPONDRE AUX QUESTIONS DIVERSES

SECTION NOUVELLES/SERVICES À LA COMMUNAUTÉ

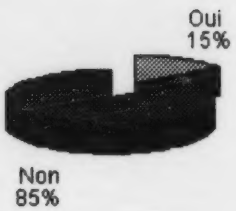


DESIGN DU SITE

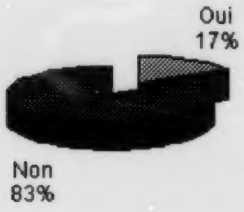
INDEX DU SITE



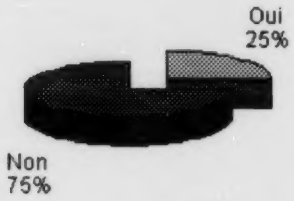
BILINGUE



OUTIL DE RECHERCHE

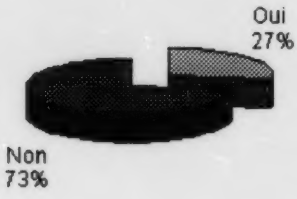


SECTION "QUOI DE NEUF?"

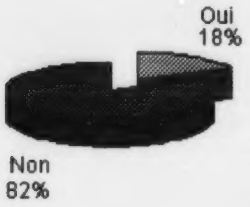


ASPECTS LÉGAUX

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

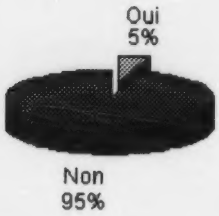


POLITIQUE DE PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

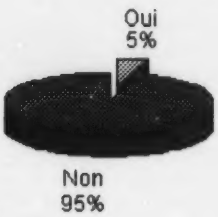


CONTENU ET SERVICES LÉGAUX INNOVATEURS

SECTION SPÉCIFIQUE AU CLIENT



SERVICE JURIDIQUES EN LIGNE



SECTION DISCUSSION EN LIGNE

Aide Quoi de neuf Carte du site Opinion Contexte English Haut de la page

Canada

http://strategis.ic.gc.ca

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce électronique et les industries de services

Profil des secteurs de services

Plus profils

Envoyer ce document

- **Section principale -** Le commerce électronique et les services juridiques au Canada
- **Appendice un -** Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats
- **Appendice trois -** Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique
- **Appendice quatre -** Les bonnes pratiques

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice deux -

Cabinets d'avocats canadiens sondés

Cabinets de petite taille

Nom du cabinet	Lien
Alex Atkinson	www.cadvision.com/aatkins/index.html
André Lafrance	www.total.net/~lfrance/
Biss, Stephen R.	www.orbonline.net/~biss/
Blakeney Duguay	www.blakeneyduguay.com/
Brownstein..	www.brownsteinlaw.com/
Brunet Arsenault	www.immcan.com/
Bryan R. Dale	www.bdale.com/
Burgar Rowe	www.burgarrowe.com/
Burstein, Greenglass	webcom.net/~real/legal/bur.html
Campbell Cohen	canadavisa.com/

Charles D. Liennaux	fox.nstn.ca/~clienaux/
Charles Drewitz	www.sentex.net/~cdrewitz/
Cheadle Johnson..	www.cheadle.com/
Christopher Caruana	www.interlog.com/~ccaruana/
Claman Peter	www.claman.com/
Colin R. Singer	www.singer.ca/
Creighton Shatford	fox.nstn.ca:80/~dshatfor/csd.html
Dawe & Burke	www.thezone.net/daweandburke/
Dawe Perkins	www.dawe-perkins.com/
Dianne Saxe	www.envirolaw.com/
Elizabeth D. Chow...	www.immigratecanada.com/
Elliott F. Rosenberg	www.canadamalls.com/efr.html
Equine Law	www.equinelaw.com/
Eugene Oscapella	Fox.NSTN.Ca:80/~eoscapel/
Feldman & Rolland	www.generation.net/fr/
Fishman Beley	www.fbfamilylaw.mb.ca/
Gardiner Blumberg..	www.blumberg-law.com/
Gary M. Gillman	www.lawgill.com/
Gene C. Colman	www.interlog.com/~famlaw/
George Geraghty	www.gglawcorp.com/
Gerald D. Kearney	www.kearneylaw.com/
Giaschi & Margolis	www.admiraltylaw.com/work.htm
Gluckstein & Ass.	home.echo-on.net/~gluckstein/
Gold Doron J.	www3.sympatico.ca/doron/doron.html
Grosman & Grosman	www.grosman.com/
Guberman Garson	www.gubermangarson.com/
Harry Jarvlepp	www.inforamp.net/~jarvlepp/
Irv H. Sherman	home.ican.net/~irv/
J. Todd Van Vliet	edmontonlaw.com/
Jacques Gauthier	legal.info.ca/
Jerry A. Dikman	www.mts.net/~jadykman/
Karas & Associates	www.karas.ca/
Key McKnight..	www.keyandmcknight.com/
Koshman & Johnson	www.bizinc.com/woodyj/
Lapointe Rosenstein	www.lapros.qc.ca/quia.html
Lawrence A Rotenberg	www.netaccess.on.ca/%7Eroenberg/
Levine & Associates	www.interlog.com/~levlaw/
Lillico, Bazuk...	www.lillicobazukandkent.com/
Linda B. Alexander	www.orbonline.net/~alexan/
Lofchick, Jones	www.lja.mb.ca/
Lutz Longstaff	www.lutz.nb.ca/
Lytle Fisher	www.ironclad.com/maclyfi/home.html
MacMillan	www.sgrm.com/
McCourt	www.ualberta.ca/~kmccourt
Michel Lachance	www.microtec.net/~milach/
Morton M. Goldmach	www.interlog.com/~alchemy/
Murphy Collette	www.discribe.ca/murco/MurCo_profile.html
Paul R. Beaudet	www.sarnia.com/beaudet/

Peter Jones	www.webcom.com/~pjones/welcome.html
Peter Sim	www.mbnet.mb.ca/~psim/index.html
Pierre Cloutier	www.cam.org/~cloutip/fr/index.html
Pigeon, Allard	www.maniacom.com/pa/pigeon_allard.html
Pollock& Company	www.telusplanet.net/public/dctlaw/pollock.htm
Pouliot l'Écuyer	www.droit.com/default.htm
R. Frank Llewellyn	www.llewellyn.net/index.html
Rancourt Legault..	www.rancourtlegault.com/
Reid McNaughton	www.vaxxine.com/lawyers/
Renee Miller	www.discovervancouver.com/goundenmiller/index.html
Richard Rogers	www.bcity.com/nfldlaw/
Richardson Teryl..	www.novalawyer.com/
Rick E. Lauder	www.norlink.net/~rlauder/
Robert A. Watt	www.cadvision.com/wattr/
Robert Finta	www.microtec.net/~robfinta/
Robert Kligerman	www.interlog.com/~k/
Roger D. Rodriguez	www.interlog.com/~rdrlaw/us.html
Russell & Dumoulin	www.rdcounsel.com/
Russenberger Jean	www.total.net/~jeanhanh/index.html
Schober & Company	www.islandnet.com/~schober/
Shepherd Mondrow	www.shepmond.com/cover_java.html
Shiller Layton...	www.shillers.com/
Sklar Murray	www.netaxis.qc.ca/fia/law.html
Smith, Byck...	www.nt.net/SBG/SBG1.html
Sotos Associates	www.sotoskarvanis.com/
Sutherland, Mark..	www.solicitors.com/
T. M. Denton..	www.tmdenton.com/
Thomas & Davis	www.thomasanddavis.com/
Thomas H. Latrop	members.home.net/tlathrop/
Thomas J. Gorsky	members.tripod.com/~gorsky/index.htm
Vandor & Company	www.vandorco.ca/
Victor T. Tousignant	www.cal.shaw.wave.ca/~toyo/toyo/main.htm
Weltman & Breatross	www.interlog.com/~ash/
Wheatley Sadownik	www.wheatleysadownik.com/
William H. Pope	www.powerinn.com/pope/

Cabinets de taille moyenne

Nom du cabinet	**Lien**
Baker Newby	www.bakernewby.com/
Ballem Macinnes	www.ballem.com/
Bassett & Company	www.ogopogo.com/lawyers/
Benson Myles	www.bensonmyles.com/
Bishop & Mckenzie	www.bishopmckenzie.com/
Boyne Clark	www.boyneclarke.ns.ca/
Carr & Company	www.carrco.com/

Chait Amyot	www.Chait-Amyot.ca/
Chown Cairns	www.niagara.com:80/northland/cc/
Cusimano & Cusimano	www.cusimano.com/lawyers/
Duncan & Craig	www.duncanandcraig.com/
Durocher Simpson	www.dursim.com/
Edwards Kenny...	www.ekb.com/
Emery Jamieson	www.emeryjamieson.com/
Emond Harnden	www.emond-harnden.com/
Filion Wakely...	www.filion.on.ca/default.htm
Glaholt & Associates	www.glaholt.com/page11.html
Goldberg, Schinder	www.gsgk.com/lawyers.html
Horne Coupar	www.hc-law.com/
Hughes Amys	www.hughesamys.com/indexns.htm
Kelly Affleck...	www.kag.net/
Lancaster, Mix..	www.lmw.com/
Letellier & associés	www.letellier.com/index.htm
Lindsay Kenney	www.lindsaykenney.bc.ca/
Lucas Broker & White	www.lbw.ab.ca/
Macaulay McColl	www.macaulay.com/
MacIsaac Group	vvv.com:80/macvic/index.html
Major Caron	www.ironclad.com/maclyfi/home.html
Marusyk Bourassa..	www.mbm-law.com/
Mathews, Dinsdale	www.mdclabourlaw.com/
McDonald & Hayden	www.mchayden.on.ca/
McLennan Ross	www.mross.com/
Meighen Demers	www.meighendemers.com/
Myers Weinberg	www.myersfirm.com/
Nickerson Roberts	www.tgx.com:80/nickrob/nickrob.htm
Pensa & Associates	www.pensa.on.ca/pages/index2.html
Perley Robertson..	www.perlaw.ca/
Pink Breen Larkin	www.labour-law.com/
Reynolds Mirth	www.rmrf.ab.ca/
Richard Buell Sutton	www.rbs.com/
Robic Léger..	www.robic.ca/
Rogers Moore	www.rogersmoore.com/
Shapiro Cohen	www.idealaw.com/
Shtabsky & Tussman	www.stlaw.com/
Sim Hughes Ashton	www.sim-mcburney.com/default1.htm
Siskind, Susser..	www.visalaw.com/
Snyder & Company	www.snyder.ca/
Steinberg, Morton	www.the-wire.com/st-law/
Torkin Manes	www.torkinmanes.com/
White Ottonheimer..	www.wob.nf.ca/
Wilder Wilder...	www.wilderwilder.com/
Witten Binder	www.wittenbinder.com/

Cabinets de grande taille

Nom du cabinet	Lien
Aikins Macaulay...	www.aikins.com/contact/index.htm
Barrigar & Moss	www.barrmoss.com/
Blaney McMurtry	www.blaney.com/
Byers Casgrain	www.byers.ca/engl/
Campney & Murphy	www.campney.com/
Cox Hanson	www.coxhanson.ca/
Desjardins Ducharme	www.ddsm.ca/
Goodman & Carr	www.goodmancarr.com/
Joli-Coeur Lacasse..	www.plg-geie.com/canada/fstefoy.html
Keyser Mason..	www.kmblaw.com/
Lafleur Brown	www.lafleurbrown.ca/lawyers.htm
Lawson Lundell	www.lawsonlundell.com/
Lerner & Associates	www.lerner.ca/main.htm
McInnes Cooper...	www.mcrlaw.com/
McMaster Gervais	www.mcmastergervais.com/index_set_e.html
Patterson Palmer...	www.pphm.com/about/
Weir & Foulds	www.weirfoulds.com/

Cabinets de très grande taille

Nom du cabinet	Lien
Aird & Berlis	www.airdberlis.com/welcome.htm
Bennett Jones	www.bennettjones.ca/
Bereskin & Parr	www.bereskinparr.com/introbp.html
Blake, Cassels...	www.blakes.ca/
Borden Elliott	www.borden.com/index.html
Cassels Brock	www.casselsbrock.com/index_f.html
Davies Ward Beck	www.dwb.com/
Davis & Company	www.davis.ca/
Fasken Campbell...	www.fasken.com/
Field Atkinson...	www.fieldlaw.com/
Fraser Milner	www.frasermilner.com/
Gowlings, Strathy...	www.gowlings.com/cgi-bin/gow.exe?mode=startpage
Howard Mackie	www.howardmackie.com/
Ladner Downs	www.ladner.com/about.htm
Lang Michener	www.langmichener.ca/
Lavery de Billy	www.laverydebilly.com/
Martineau Walker	www.martineau-walker.com/
McCarthy Tétrault	www.mccarthy.ca/en/default.htm
McMillan Binch	www.mcbinch.com/
Miller Thomson	www.cookdukecox.com/

Ogilvy Renault	www.ogilvyrenault.com/fr/ind_nv.htm
Osler Hoskin..	www.osler.com/
Patterson Palmer..	www.pphm.com/about/
Smart & Bigger	www.smart-biggar.ca/
Smith Lyons	www.SmithLyons.ca/
Stewart McKelvey..	www.smss.com/
Tory & Tory	www.torytory.ca/home.html

Cabinets non classés(5)

Nom du cabinet	Lien
Baum Fallenbaum	www.baumfallenbaum.com/
Greenway Legal Ctre	www.greenlaw.com/
Morrie Sacks	www.sackslaw.bc.ca/
Thornton, Grout..	www.tgflegal.com/
Vandervennen..	www.vanlehrer.com/home.htm

Aide Quoi de neuf Carte du site Opinion Contexte English Haut de la page

Canada
http://strategis.ic.gc.ca

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce électronique et les industries de services

Profil des secteurs de services

Plus profils

Envoyer ce document

Section Principale
- Le commerce électronique et les services juridiques au Canada
- Appendice un - Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats
- Appendice deux Cabinets d'avocats canadiens sondés
- Appendice quatre Les bonnes pratiques

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice trois -

Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique

Sections	Description
Au sujet du cabinet ou Vue d'ensemble	Cette section donne un aperçu du cabinet. On peut y trouver, par exemple : • Brève description du cabinet • Historique du cabinet • Valeurs du cabinet • Engagement au sein de la collectivité et collaboration avec les administrations publiques et les organismes sans but lucratif

Sphères d'activité	Cette section donne des renseignements détaillés sur les sphères d'activité du cabinet.
Biographie des avocats ou Profil des avocats	Cette section donne des renseignements sur les avocats au service du cabinet. Elle comporte souvent un moteur de recherche permettant de trouver une personne en particulier.
Bureaux	Cette section décrit les différents bureaux du cabinet. En règle générale, on y trouve les coordonnées des bureaux ainsi que l'ampleur du travail qui y est accompli.
Nouveautés	Cette section présente les communiqués annonçant les faits nouveaux au sein du cabinet. En outre, elle permet à l'utilisateur de constater que le site Web est constamment mis à jour. Il ne s'agit pas toujours d'une section distincte, car elle est souvent combinée avec les bulletins ou les publications. Dans d'autres cas, c'est la page d'accueil du site Web.
Publications ou Bulletins	Cette section répertorie les publications ou les bulletins rédigés par les membres du cabinet. Il arrive souvent que la liste soit divisée par catégories et que la section soit dotée d'un moteur de recherche. Les visiteurs peuvent parfois s'inscrire pour obtenir les mises à jour par courriel.
Recrutement	Cette section s'adresse d'ordinaire aux collaborateurs diplômés de fraîche date, aux étudiants occupant un emploi d'été et aux candidats éventuels au service d'autres cabinets. On peut y trouver des renseignements sur divers sujets : • Programmes d'emplois d'été pour étudiants • Calendrier des interviews menées dans les campus aux fins du

recrutement de nouveaux collaborateurs
- Vie au sein du cabinet
- Possibilités de recrutement d'avocats au service d'autres cabinets
- Marche à suivre pour poser sa candidature
- Rémunération
- Avantages sociaux
- Formation et perfectionnement
- Possibilités offertes dans les différents bureaux
- Renseignements sur la gestion du cabinet
- Coordonnées des différents bureaux du cabinet

Dans une moindre mesure, cette section sert également au recrutement du personnel.

Liens ou Ressources

Cette section propose des liens donnant accès à des sites Web, par exemple :

- Sites de clients
- Sites des administrations publiques
- Sites des tribunaux
- Sites des ressources juridiques
- Sites de l'industrie
- Articles de journaux
- Moteurs de recherche

Recherche

Fonction permettant de faire des recherches dans le site Web.

Pour nous joindre ou Livre d'invités

Cette section donne les coordonnées du cabinet, notamment les adresses de courriel. On y trouve souvent un formulaire permettant aux visiteurs de s'inscrire dans le livre d'invités en ligne.

Exonération de responsabilité

Exonération de responsabilité

Canada
http://strategis.ic.gc.ca

Auteur - Industrie Canada - Industries de services et grands projets

Date de diffusion - 2000-09-20

Le commerce électronique et les industries de services

Profil des secteurs de services

Plus profils

Envoyer ce document

- **Section principale** - Le commerce électronique et les services juridiques au Canada
- **Appendice un** - Résultats du sondage auprès des cabinets d'avocats
- **Appendice deux** - Cabinets d'avocats canadiens sondés
- **Appendice trois** - Aperçu du site Web d'un grand cabinet juridique

Le commerce électronique et les services juridiques au Canada : un défi à relever

Appendice quatre -

Les bonnes pratiques

Cabinets de petite taille

Groupe cible	Clients actuels
Brochures électroniques	• Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets) • Carte du site (la plupart des cabinets) • Information juridique gratuite (de nombreux cabinets) • Section « Nouveautés » (certains cabinets) • Bilinguisme • Avis de non-responsabilité • Politique en matière de renseignements personnels

Fonctions interactives

- Section de connexion personnel-client-fournisseur (Linsey Kenney - Canada)
- Bulletins électroniques
- Questionnaire en ligne pour déterminer les besoins des usagers et soumettre une demande d'aide (Abrams & Krochak -CAN)
- Formulaire en ligne pour planifier une transaction foncière avec le cabinet. (Jeff H. Adams - É.-U.)
- Sondage en ligne des clients (Charles H. Veigel - É.-U.)
- Discussion vidéo en direct avec des avocats du cabinet (Alan Barry and Associates - É.-U.)

Commerce électronique

- Librairie d'ouvrages sur le droit de l'immigration, en collaboration avec Barnes & Noble (Siskind Susser - Canada)
- Site permettant pleinement le commerce électronique, qui assure des services aux entreprises ainsi que des services en droit de l'immigration et offre un serveur protégé pour le paiement en direct (Caron and Partners - Canada)

Groupe cible — Nouveaux clients

Brochures électroniques

- Information juridique détaillée (Aftab & Savitt - É.-U.)
- Présentation du cabinet Real Audio, messages publicitaires Real Player (Grosman & Grosman - Canada)
- Description du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Bilinguisme
- Politique en matière de renseignements personnels
- Avis de non-responsabilité
- Coordonnées des membres du cabinet
- Publications du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)

Fonctions interactives	• Mises à jour juridiques internationales (Cabinet Adriaansen - É.-U.) • Enregistrement à l'accueil (Blakeney Duguay - Canada) • Questions visant à déterminer les droits du travailleur en vertu du droit du travail (Thomas Gorsky - Canada) • Groupe de discussion (Colin Singer - Canada) • Questionnaire en ligne pour déterminer les besoins des usagers et soumettre une demande d'aide (Abrams & Krochak -CAN) • Formulaire en ligne pour planifier une transaction foncière avec le cabinet. (Jeff H. Adams - É.-U.) • Sondage en ligne des clients (Charles H. Veigel - É.-U.)
Commerce électronique	• Tous les aspects du droit de l'immigration en direct - questions d'évaluation, extranet pour les services à la clientèle (Colin Singer - Canada) • Testament, constitution en personne morale, services généraux de consultation en direct (Greenway Legal Centre - Canada) • Discussion vidéo en direct avec des avocats du cabinet (Alan Barry and Associates - É.-U.)

Groupe cible — Étudiants en droit

Brochures électroniques	S.O.
Fonctions interactives	S.O.
Commerce électronique	S.O.

Cabinets de taille moyenne

Groupe cible — Clients actuels

Brochures électroniques

- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées des membres du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)
- Bilinguisme
- Avis de non-responsabilité
- Politique en matière de renseignements personnels
- Présentation intéressante et originale (Bird & Bird - G.-B.)

Fonctions interactives

- Mises à jour juridiques internationales (Cabinet Adriaansen - É.-U.)
- Page de liens détaillée (Cabinet Adriaansen - É.-U.)
- Collectivités virtuelles - groupes de discussion (Colin Singer - Canada)
- Bulletins électroniques

Commerce électronique

- Tous les aspects du droit de l'immigration en direct - questions d'évaluation, extranet pour les services à la clientèle (Colin Singer - Canada)
- Testament, constitution en personne morale, services généraux de consultation en direct (Greenway Legal Centre - Canada)

Groupe cible Nouveaux clients

Brochures électroniques

- Brochure en direct (Adelberg, Rudow, Dorf, Hendler & Sameth - É.-U.)
- Description du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Bilinguisme
- Politique en matière de renseignements personnels
- Avis de non-responsabilité
- Coordonnées des membres du cabinet
- Publications du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)
- Liste des clients
- Présentation original et intéressante (Bird & Bird - G.-B.)

Fonctions interactives

- Enregistrement des invités (Adelberg, Rudow, Dorf, Hendler & Sameth - É.-U.)

Commerce électronique

- Librairie d'ouvrages sur le droit de l'immigration, en collaboration avec Barnes & Noble (Siskind Susser - Canada)
- Site permettant pleinement le commerce électronique, qui assure des services aux entreprises et des services en droit de l'immigration et offre un serveur protégé pour le paiement en direct (Major Caron - Canada)

Groupe cible — Étudiants en droit

Brochures électroniques

- Description des programmes s'adressant aux étudiants
- Présentation intéressante et originale (Bird & Bird - G.-B.)

Fonctions interactives

- Inscription à une liste de diffusion en direct pour les services de placement des écoles de droit

Commerce électronique

- Applications en direct

Cabinets de grande taille

Groupe cible — Clients actuels

Brochures électroniques

- Tables rondes d'affaires Real Audio (Alschuler Grossman Stein & Kahan - É.-U.)
- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Coordonnées des membres du cabinet
- Publications du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Section « Nouveautés » (certains cabinets)
- Bilinguisme
- Avis de non-responsabilité

	• Politique en matière de renseignements personnels
Fonctions interactives	• &
Commerce électronique	• Extranet pour les clients (Chapman Tripp - Nouvelle-Zélande)

Groupe cible — Nouveaux clients

Brochures électroniques	• Tables rondes d'affaires Real Audio (Alschuler Grossman Stein & Kahan - É.-U.) • Description du cabinet (la plupart des cabinets) • Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets) • Bilinguisme • Politique en matière de renseignements personnels • Avis de non-responsabilité • Coordonnées des membres du cabinet • Publications du cabinet • Carte du site (la plupart des cabinets) • Moteur de recherche • Information juridique gratuite (de nombreux cabinets) • Section « Nouveautés » (certains cabinets) • Liste des clients
Fonctions interactives	• Enregistrement des invités (Alschuler Grossman Stein & Kahan - É.-U.)
Commerce électronique	

Groupe cible — Étudiants en droit

Brochures électroniques	• Description des programmes s'adressant aux étudiants
Fonctions interactives	• Inscription à une liste de diffusion en direct pour les services de placement des écoles de droit • Stage virtuel - étudiants occupant un emploi d'été et nouveaux collaborateurs peuvent faire de la recherche avant d'arriver au sein du cabinet (Hughes & Luce - É.-U.)

Commerce électronique	• Applications en direct

Cabinets de très grande taille

Groupe cible	Clients actuels
Brochures électroniques	• Multilingue (Clifford Chance - International) • Rétrospective de l'année précédente (Sonnenschein Nath & Rosenthal) • Notes destinées aux clients (Brown & Wood - É.-U.) • Calendrier des activités (Pepper Hamilton - É.-U.) • Nouveautés au sein du cabinet (Kelley Drye - É.-U.) • Important centre de publications et de ressources (Foley & Lardner - É.-U.) • Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets) • Coordonnées des membres du cabinet • Carte du site (la plupart des cabinets) • Moteur de recherche • Information juridique gratuite (de nombreux cabinets) • Section « Nouveautés » (certains cabinets) • Avis de non-responsabilité • Politique en matière de renseignements personnels • Liste indexée des publications incluant celles des archives (Jones, Day, Reavis & Pogue) • Présentation "Shockwave" - Cas majeurs de l'histoire de la firme - Une journée de travail au cabinet, (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld) • Ligne ouverte "RealPlayer" sur plusieurs sujets variés (Morrison & Foerster) • Liste des services éducatifs pour clients, incluant un calendrier, liste de séminaires, conférence et de discours (Vinson & Elkins) • Section indexée de liens incluant des ressources internationales (Milbank, Tweed, Hadley & McCloy) • Support multilingue (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis) • Liste détaillée de clients avec liens (Buchanan Ingersoll; Squire, Sanders & Dempsey)

Fonctions interactives

- Mises à jour juridiques par courriel ou sous forme d'imprimé (Oppenheimer - É.-U.)
- Bibliothèque virtuelle - abonnement aux bulletins (O'Melveny & Myers)
- Liste de diffusion (Lavery DeBilly - Canada)
- Outils de recherche sophistiqués pour avocats, publications (Baker & McKenzie)
- Livre d'invités (plusieurs cabinets)
- Inscription en direct aux séminaires et aux conférences - sans frais (Pillbury Madison & Sutro)
- Jeux d'arcade en ligne (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Énoncé d'un cas hypothétique (vous jugez) "You Make The Call" de façon interactive (Squire, Sanders & Dempsey)
- Sélection indexée de services d'information de courriels envoyés (Fired, Frank, Harris, Shriver & Jacobson)

Commerce électronique

- Centre du droit de l'immigration, y compris services à la clientèle protégés au moyen d'un mot de passe (Sidley & Austin)
- Bon de commande de publications (Barlow Lyde & Gilbert - R.-U.)
- Extranet pour les clients (Simpson, Thacher, Bartlett - É.-U.)
- Extranet pour les clients (Weil, Gotshal & Manges; Fried, Frank Harris, Shriver & Jacobson; Steel Hector & Davis; Jenner & Block; Devoise & Plimpton)

Groupe cible — Nouveaux clients

Brochures électroniques

- Multilingue (Clifford Chance - International)
- Rétrospective de l'année précédente (Sonnenschein Nath & Rosenthal)
- Tableau chronologique des publications (Baker & Botts - É.-U.)
- « In the Public Eye » - promotion du cabinet au moyen de publications, de la présence dans les médias, de séminaires, etc. (Kaye Scholer - É.-U.)
- Vaste section consacrée au secteur bénévole (Kirkpatrick & Lockhart - É.-U.)
- Nouveautés au sein du cabinet (Kelley Drye - É.-U.)
- Liste détaillée des clients (Blackwell Sanders Peper Martin - É.-U.)
- Description du cabinet (la plupart des cabinets)

- Coordonnées du cabinet (la plupart des cabinets)
- Politique en matière de renseignements personnels
- Avis de non-responsabilité
- Coordonnées des membres du cabinet
- Carte du site (la plupart des cabinets)
- Moteur de recherche
- Information juridique gratuite (de nombreux cabinets)
- Liste indexée des publications incluant celles des archives (Jones, Day, Reavis & Pogue)
- Présentation "Shockwave" - Cas majeurs de l'histoire de la firme - Une journée de travail au cabinet (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld)
- Ligne ouverte "RealPlayer" sur plusieurs sujets variés (Morrison & Foerster)
- Liste des services éducatifs pour clients, incluant un calendrier, liste de séminaires, de conférence et de discours (Vinson & Elkins)
- Section indexée de liens incluant des ressources internationales (Milbank, Tweed, Hadley & McCloy)
- Support multilingue (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis)
- Brochure vidéo(Holme Roberts & Owen)
- Liste détaillée de clients avec liens (Buchanan Ingersoll; Squire, Sanders & Dempsey)

Fonctions interactives

- Mises à jour juridiques par courriel ou sous forme d'imprimé (Oppenheimer - É.-U.)
- Enregistrement des invités (Sidley & Austin)
- Liste de diffusion (Lavery DeBilly - Canada)
- Outils de recherche sophistiqués pour avocats, publications (Baker & McKenzie)
- Livre d'invités (plusieurs cabinets)
- Inscription en direct aux séminaires et aux conférence - sans frais (Pillbury Madison & Sutro)
- Jeux d'arcade en ligne (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch)
- Énoncé d'un cas hypothétique (vous jugez) "You Make the Call" de façon interactive (Squire, Sanders & Dempsey)

Commerce électronique

- Centre du droit de l'immigration, y compris services à la clientèle protégés au moyen d'un mot de passe (Sidley & Austin)
- Bon de commande de publications (Barlow Lyde & Gilbert - R.-U.)

Groupe cible	Étudiants en droit
Brochures électroniques	• La vie à Silicon Valley - comprenant vidéo promotionnelle Real Player (Wilson Sonsini - É.-U.) • Sections détaillées sur les possibilités professionnelles, y compris recrutement, vue d'ensemble du cabinet, valeurs, pratique, sections, mode de vie, programme d'emplois d'été, programme de stages (Barnes & Thornburg - É.-U.) • Vidéo de présentation en temps réel à des fins de recrutement (Orrick Herrington & Sutcliffe - É.-U.) • Présentation "Shockwave" - Cas majeurs de l'histoire de la firme - Une journée de travail au cabinet (Akin, Gump Strauss, Hauer & Feld) • Support multilingue (Luce, Forward, Hamilton; Steel Hector & Davis) • K&S University - met en lumière les aspects importants de la formation continue offerte par le cabinet (King & Spalding) • Explications détaillées de la vie d'un associé dans leurs deux bureaux majeurs (Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton)
Fonctions interactives	• Inscription à une liste de diffusion en direct pour les services de placement des écoles de droit • Livre d'invités (plusieurs cabinets) • Inscription en direct aux séminaires et aux conférences - sans frais (Pillbury Madison & Sutro) • Jeux d'arcade en ligne (Pitney, Hardin, Kipp & Szuch) • Énoncé d'un cas hypothétique (vous jugez) "You Make the Call" de façon interactive (Squire, Sanders & Dempsey)
Commerce électronique	• Applications en direct • Applications en ligne à la fois pour les associés et le personnel de support (Morrison Mahoney & Miller)